RESEARCH HIGHLIGHT

February 2005

Socio-economic Series 05-007

VARIABILITY IN CONSTRUCTION INSURANCE AND ALTERNATIVE INSURANCE SOLUTIONS

INTRODUCTION

As noted in a recent CMHC study, the insurance market for all types of commercial coverage has hardened over the past few years. Although conditions have started to improve, the insurance market remains "hard" as characterized by rising prices and reductions in capacity to underwrite insurance.

The insurance market for residential construction is contracting, with lower risk tolerance and fewer companies participating in the market. The insurance industry's appetite for insuring residential construction projects has been particularly weak in response to catastrophic fires at construction sites, and the emergence of new risks such as mold and terrorism.

New home builders and renovators obtain information on pre- and post-construction insurance from their insurance brokers. Market effectiveness is determined partly by the extent to which buyers are able to make informed decisions, and partly by the availability of alternatives.

BACKGROUND

According to the December 2003 study "Insurance in Residential Construction: An Environmental Scan":

- 81 per cent of builder informants said, currently, increases in insurance costs are higher than increases in overall construction costs;
- 85 per cent of builder informants said some insurance carriers had exited the market in the last three years;
- 12 per cent of builder informants said they have been denied insurance in the last three years; and
- 75 per cent of builder informants reporting insurance denial said they have had to accept lower coverage in order to secure insurance.

Due to concerns over any resultant premium increases, builders generally tend not to claim losses relating to theft and vandalism, although these are insurable. Nearly 16 per cent of builder informants reported unclaimed losses between $5,000 and $15,000, viewing them as a cost of doing business.

Further:

- 38 per cent of builder informants said more insurance warranties and conditions are increasing construction costs;
- 9 per cent of builder informants said this increase represents about 1-2 per cent of construction costs while 3.1 per cent reported 5-7 per cent; and
- 31 per cent of builder informants said they have increased their deductible limits to offset premium increases.

Examples of costly warranties include watchmen on duty after working hours and site fencing and lighting.

As well, regarding options for alternative forms of coverage:

- 44 per cent of builder respondents cited self-insurance as a developing alternative; and
- 63 per cent also viewed co-insurance/buying pools as alternative forms of coverage.

Canada

CMHC SCHL
HOME TO CANADIANS

Of all insurer informants surveyed, the vast majority said:

- the heightened use of warranties would not change; and
- the higher premiums today may remain in the foreseeable future.

NOTE: wherever the term "builder" is used, it refers to new home builders and renovators.

OVERVIEW

This study documents the variability in residential construction insurance, and analyzes alternative residential construction insurance options for builders.

Variability in Residential Construction Insurance

The availability and affordability of an insurance policy to a builder is based on a number of variables. The more tangible elements include what will be covered and the extent of that coverage; what will be excluded from the policy; what the builder chooses as a deductible amount; and the loss history of the builder. Elements that are less tangible, yet just as relevant, may include the builder's character; loss prevention measures in place; and procedures for the resolution of disputes. These will all factor into the overall cost and likelihood of a builder being able to obtain insurance coverage.

The study defines and describes 27 different insurance policies available to builders. In addition to highlighting some key conditions of the policies, the potential variability between the policies, as well as in the offerings of individual policies is noted. This is designed to increase awareness of what builder policies include and cover.

Some of the key variable elements in insurance policies available to builders include:

- **Perils that are covered.** A peril is an event that causes damage to the builder's property such as fire, lightening, falling objects, vandalism, delay, escape of pollutants, etc. Some policies have built-in peril coverage while others require the inclusion of specific perils at additional cost to the builder.
- **Policy exclusions.** Although defined as such, an "all risks" policy will not actually insure "all risks" or "all property" due to common policy exclusions. These can include the above-mentioned perils, or specific types of property such as money and precious metals, crops and lawns, or vehicles used off premise. These exclusions are often covered under other, specific insurance policies, or can sometimes be added to a policy at additional cost to the builder.
- **Policies tailored to cover risks unique to builders.** As an example, a *Builders Risk Insurance* policy, unlike typical property insurance, is designed specifically for structures in the course of construction and in addition to specific perils and exclusions, covers the materials and supplies to be incorporated into the work. Such insurance can be purchased for a specific project, or on a blanket basis covering all projects undertaken in a specific year by a builder. This last variable element holds for several other policies as well.
- **Who will be using the equipment.** Although equipment such as cranes and bobcats are forms of property, they are not typically covered under standard property insurance if third parties (contractors, sub-contractors, etc.) are using equipment owned by the builder. Insurance specific to contractors, called *Contractors Equipment Floater* must be used in this case.
- **Limits on the amounts able to be claimed by the builder.** This is a key variable element and will directly influence the cost and availability of insurance for a builder. Some policies include financial limits on the amounts to be paid out for specific, specified losses. In some cases, these limits can be increased through other insurance policies and at an additional cost to the builder.
- **Determining the value of the loss.** The policy will stipulate whether the value assessment for a pending claim payment will be made on the basis of the actual costs incurred, or on the replacement value. The difference between these two amounts can be significant.
- **Inclusion of soft costs.** Soft costs are expenses associated with the construction project, but which are not part of the "bricks and mortar" structure. These can include the loss of earnings such as rental income due to project completion delays, real estate and property taxes, interest expense on monies borrowed, etc. Soft costs can add up quickly when projects are delayed. Although there exists a specific policy to cover soft costs, these are often included in other policies as well.
- **Coverage for liabilities assumed through contracts.** Standard liability coverage is typically provided only for those contracts specified in the insurance policy. There are options for including all contracts that could potentially be signed by the builder, as well as setting up a schedule to provide coverage at specific times.
- **Coverage for property in transit.** The variability inherent in such insurance coverage is based on specific property exclusions (money, securities, etc.), acceptable modes of transportation, the countries

covered, and any potential warranties, for example locked vehicle warranties. This type of coverage is available as a stand-alone policy or may be packaged into other insurance offerings.

- **Exclusions in one policy overruling another policy.** As an example, there are instances where a comprehensive policy covering all participants in a specific project (for example, *Wrap-up General Liability*) is nullified by an exclusion in a larger, participant-specific policy (for example, *Commercial General Liability (CGL)*). A wrap-up exclusion in the CGL policy means liability coverage does not extend to parties other than the builder, for example contractors, sub-contractors, etc.
- **Whether potential defence costs are included in the policy limit.** In the event legal representation is required in the resolution of claims disputes, some policies include such legal costs in the policy limit. In other policies, these costs are paid in addition to the policy limit.
- **Coverage limits reduced by purchasing packaged insurance policies.** Several builder insurers have taken steps to combine several policies into one package. However this often reduces the scope and limits permissible under each individual policy. Such packages must be reviewed carefully.

In light of the variability in residential construction insurance offerings, an important consideration is balancing the correct amount of insurance coverage with cost efficiencies.

The above considerations are important both when renewing insurance policies, or when switching insurers. However, it should be noted this report should not replace the personalized advice of an insurance broker.

Alternative Residential Construction Insurance

In Quebec, members of a professional order may establish an insurance fund as a non-traditional form of self-insurance. A trade association involved in the residential construction industry is currently exploring this option. This is in reaction to rising premiums and a perceived lack of competition between insurance companies.

Other forms of self-insurance analyzed in the research include a *Reciprocal Insurance Exchange Program*. This is a group of organizations who contract with each other to spread the risks and losses inherent in their activities. If one member suffers a loss, all members contribute to the payment of that loss based on a pre-determined formula. In Canada, such programs tend to be set up for not-for-profit organizations such as municipalities, universities, etc.

A *Group Funded Deductible Program* is very similar to the above, although its formation is less formal (i.e.: does not require a contracting process). This type of self-insurance program appeals to groups with a strong relationship between its members. Premium payments made by members are usually held in trust and managed by an insurance broker, or by the group itself. In Canada, such programs have been formed primarily by franchisers, professional associations, and religious groups.

A *Captive Insurance Program* is created by an organization, or group of organizations, to insure some or all of its risks and risk exposures. Captives are legal entities and are generally set-up in locations with established regulatory infrastructures to support their development. Examples of these locations include Bermuda, Barbados, the Cayman Islands and British Columbia, Canada.

There are a variety of captive configurations which make them suitable for corporations of all sizes. There are several examples of captives in the residential construction industry both in Canada and the United States.

One such example is a Canadian builder who created a captive to insure a portion of his insurance requirements. As a result of a strong financial ability, the builder accepts a high deductible from a traditional insurer, but also pays a premium to the non-traditional captive. In addition to retaining some of the profits previously earned by the traditional insurer, the result is a reduction in total insurance costs to the builder.

This is known as a *Single Parent Captive*. It is usually established as a subsidiary of the parent company but is a separate legal entity. This program is ideally suited for medium to large companies that have predictable losses as well as focused risk management and risk-mitigation programs.

A group of mid-sized construction companies in the United States provides an example of a *Group Captive Program*. By pooling together, the entire group reduced their premiums as they were able to accept higher deductibles, as well as increasing their leverage in negotiations with insurance companies. Although such programs are used in other industries (oil and gas, transportation), there are currently no examples in the Canadian residential construction industry.

In a *Group Captive Program*, the premium paid by each member is determined based on the individual risks and risk exposure. In return, the members share in the profits and the losses of the group in proportion to the size of their individual share. Group captives are often formed by trade groups or associations.

There are two other captive program options. The *Rent-a-Captive Program* is organized to insure the risks of unrelated members. This is ideal for an organization too small to form its own captive, or unwilling/unable to join with others in the same industry. The *Protected Cell Captive Program* is similar except that participants are protected from the poor performance of others within the same captive.

It is however, impossible to know how many Canadian organizations take advantage of either *Rent-a-Captive* or *Protected Cell* captives, as the participants are typically private corporations or wealthy individuals. According to a 2001 CFO magazine, there was an estimated 1,000 companies globally participating in both of these programs.

Project Officers: Eric Tsang, Bruno Duhamel, Tan Crombie

Consultant: Marsh Canada Limited

Housing Research at CMHC

Under Part IX of the *National Housing Act*, the Government of Canada provides funds to CMHC to conduct research into the social, economic and technical aspects of housing and related fields, and to undertake the publishing and distribution of the results of this research.

This fact sheet is one of a series intended to inform you of the nature and scope of CMHC's research.

To find more *Research Highlights* plus a wide variety of information products, visit our Web site at

www.cmhc.ca

or contact:

Canada Mortgage and Housing Corporation
700 Montreal Road
Ottawa, Ontario
K1A 0P7

Phone: 1 800 668-2642
Fax: 1 800 245-9274

OUR WEB SITE ADDRESS: www.cmhc.ca

Although this information product reflects housing experts' current knowledge, it is provided for general information purposes only. Any reliance or action taken based on the information, materials and techniques described are the responsibility of the user. Readers are advised to consult appropriate professional resources to determine what is safe and suitable in their particular case. Canada Mortgage and Housing Corporation assumes no responsibility for any consequence arising from use of the information, materials and techniques described.

63844

LE POINT EN RECHERCHE

Février 2005

Série socio-économique 05-007

VARIABILITÉ DE L'ASSURANCE DANS LE SECTEUR DE LA CONSTRUCTION ET SOLUTIONS D'ASSURANCE NON TRADITIONNELLES

INTRODUCTION

Comme l'a fait ressortir une étude récente de la SCHL, il y a eu un resserrement du marché à l'égard de tous les types d'assurance commerciale pendant les trois dernières années. Même si les conditions du marché de l'assurance ont commencé à s'améliorer, celui-ci est encore « restreint », ce qui signifie que les prix augmentent et que la capacité à souscrire de l'assurance diminue.

Le marché de l'assurance pour la construction résidentielle se contracte : la tolérance au risque est moins grande et moins de compagnies sont actives sur le marché. La disposition de l'industrie des assurances à assurer les projets de construction résidentielle a été particulièrement faible par suite des incendies catastrophiques qui ont eu lieu sur divers chantiers de construction, ainsi que de l'apparition de nouveaux risques, comme la moisissure et le terrorisme.

Les constructeurs d'habitations et les rénovateurs s'informent auprès de leurs courtiers au sujet des produits d'assurance offerts avant et après la construction. L'efficacité du marché est déterminée, d'une part, par la capacité des acheteurs à prendre des décisions éclairées et, d'autre part, par la disponibilité des options non traditionnelles.

CONTEXTE

Selon les résultats de l'étude de décembre 2003 intitulée *« L'assurance dans le secteur de la construction résidentielle : une analyse de l'environnement »* :

- 81 % des constructeurs interrogés ont déclaré que, actuellement, les coûts de l'assurance augmentent plus rapidement que l'ensemble des coûts de construction;
- 85 % des constructeurs interrogés ont indiqué que des assureurs ont quitté le marché pendant les trois dernières années;
- 12 % des constructeurs interrogés ont indiqué qu'on avait refusé de les assurer au cours des trois dernières années;
- 75 % des constructeurs qui ont dit s'être fait refuser de l'assurance se sont vus obligés d'accepter des niveaux de couverture inférieurs.

De manière générale, pour éviter de possibles augmentations de leurs primes, les constructeurs ont tendance à ne pas présenter de demandes de règlement pour les pertes liées au vol et au vandalisme, même lorsqu'il s'agit de pertes assurables. Près de 16 % des répondants ont affirmé que la valeur des pertes pour lesquelles ils n'avaient pas demandé à être indemnisés variait entre 5 000 $ et 15 000 $; ils considéraient celles-ci comme un coût d'affaires.

De plus,

- 38 % des constructeurs interrogés ont affirmé que le nombre accru de conditions essentielles imposées fait augmenter les coûts de construction;
- 9 % des constructeurs interrogés ont indiqué que cette augmentation représente de 1 à 2 % du coût de construction, alors que 3,1 % des constructeurs ont déclaré que cette augmentation est de l'ordre de 5 à 7 %;
- 31 % des constructeurs interrogés ont affirmé avoir augmenté les limites de leurs franchises pour compenser la hausse des primes.

Parmi les conditions essentielles coûteuses, on compte la présence de vigiles en service après les heures de travail, l'installation de clôtures et l'éclairage du terrain.

Par ailleurs, pour ce qui est des options d'assurance non traditionnelles :

- 44 % des constructeurs répondants ont mentionné l'autoassurance comme nouvelle solution de rechange;
- 63 % considéraient aussi la coassurance et le regroupement d'achat d'assurance comme des formes de protection de remplacement possibles.

L'immense majorité des assureurs interrogés ont indiqué que :

- l'utilisation accrue de conditions essentielles se maintiendrait;
- les primes actuellement plus élevées se maintiendraient dans un avenir prévisible.

REMARQUE : le terme « constructeur » désigne les constructeurs d'habitations et les rénovateurs.

APERÇU

Cette étude décrit la variabilité de l'assurance dans le secteur de la construction résidentielle et analyse les options non traditionnelles d'assurance dont les constructeurs peuvent se prévaloir.

Variabilité de l'assurance dans le secteur de la construction résidentielle

La disponibilité et l'abordabilité d'une police d'assurance pour les constructeurs dépendent d'un certain nombre de variables. Parmi les éléments les plus tangibles on compte l'objet et l'étendue de la couverture, les exclusions, le montant de la franchise et l'historique des pertes du constructeur. Les éléments moins tangibles, mais tout aussi pertinents, sont la réputation du constructeur, les mesures de prévention des pertes et les procédures de résolution des conflits. Ces éléments influent tous sur l'ensemble des coûts et la probabilité qu'un constructeur particulier obtienne de l'assurance.

L'étude définit et décrit 27 types de polices d'assurance offerts aux constructeurs. En plus d'attirer l'attention sur les principales conditions qui y sont rattachées, le rapport expose les éléments qui peuvent varier d'une police à l'autre et dans une même police. Cette partie du rapport vise à mieux faire connaître aux constructeurs ce qui est couvert par les diverses formes d'assurance.

Certaines des principales variables des polices d'assurance offertes aux constructeurs sont présentées ci-dessous.

- **Risques couverts.** On entend par « risque » tout événement (feu, foudre, chute d'objets, vandalisme, retard, rejet de polluants, etc.) qui cause des dommages aux biens du constructeur. Certaines polices offrent une protection prédéfinie alors que pour d'autres, les risques couverts doivent être expressément désignés, moyennant des frais supplémentaires pour le constructeur.
- **Exclusions.** Malgré son nom, la police d'assurance « tous risques » ne couvre pas vraiment « tous » les risques ou « tous » les biens. En effet, des exclusions courantes sont prévues, lesquelles peuvent porter sur les risques précédemment mentionnés ou sur des catégories précises de biens tels que l'argent et les métaux précieux, les récoltes et les pelouses, ou les véhicules utilisés hors du chantier. Les risques et les biens exclus sont souvent couverts par d'autres polices d'assurance spécialisées ou peuvent être ajoutés, moyennant des frais supplémentaires pour le constructeur.
- **Polices adaptées aux besoins de chaque constructeur.** Exemple : contrairement à l'assurance immobilière typique, *l'assurance contre les risques des constructeurs* est spécialement conçue pour protéger les structures pendant la construction et, en plus de prévoir des risques et des exclusions précises, elle couvre les matériaux de construction et les fournitures utilisés dans le cadre des travaux. Elle peut être souscrite pour un projet précis ou selon une formule globale couvrant tous les travaux entrepris par le constructeur pendant un an; cela s'applique également à plusieurs autres types de polices.
- **Utilisateurs du matériel.** Même si le matériel des entrepreneurs, comme les grues et les chargeurs à chenilles compacts, sont considérés comme des biens, ceux-ci ne sont pas couverts par une assurance des biens standard lorsqu'ils sont utilisés par des tiers (entrepreneurs, sous-traitants, etc.). Une assurance conçue pour les entrepreneurs, la *police flottante pour le matériel des entrepreneurs*, offre une protection à cet égard.
- **Limite des montants pouvant être réclamés par le constructeur.** Il s'agit d'une variable clé qui influe directement sur le coût et la disponibilité des produits d'assurance offerts aux constructeurs. Certaines polices prévoient des limites financières pour l'indemnisation de pertes spécifiques, expressément désignées dans la police. Dans certains cas, ces limites peuvent être augmentées par d'autres polices d'assurance, moyennant des frais supplémentaires pour le constructeur.
- **Évaluation de la perte.** Les polices comportent une clause prévoyant que le montant d'une perte qui fait l'objet d'une demande de règlement sera établi en fonction des coûts réellement engagés ou d'après la valeur à neuf. La différence entre ces deux montants est parfois énorme.
- **Inclusion des frais accessoires.** Les frais accessoires sont des dépenses associées au projet mais qui n'ont pas été engagées pour la construction de la structure elle-même. Ces frais peuvent comprendre les pertes de bénéfices, notamment les pertes de revenus locatifs attribuables au retard des travaux, l'impôt foncier, les frais d'intérêt sur l'argent emprunté, etc. Le montant des frais accessoires peut augmenter rapidement lorsqu'un projet est retardé. Même s'il existe une police d'assurance spécifique pour ces frais, ceux-ci sont souvent couverts par d'autres polices.

- **Responsabilités contractuelles.** L'assurance responsabilité civile standard n'est habituellement fournie que pour les contrats mentionnés dans la police d'assurance. D'autres options permettent d'inclure tous les contrats conclus par le constructeur ou d'établir un calendrier pour la couverture de périodes de temps précises.

- **Couverture des biens en transit.** Cette couverture varie en fonction des exclusions de certains biens précis (argent, valeurs, etc.), des modes de transport acceptés, des pays couverts et de toute condition essentielle, par exemple, une condition relative au verrouillage du véhicule. Cette garantie est offerte sous forme de police autonome ou peut faire partie d'une police multirisque.

- **Police comportant une exclusion qui annule la couverture d'une autre police.** À titre d'exemple, il arrive qu'une police globale couvrant tous les participants d'un projet donné (une *assurance responsabilité civile–chantier*, par exemple) soit annulée par une exclusion contenue dans une police plus large couvrant un seul participant (une *assurance responsabilité civile commerciale*, par exemple). Ainsi, l'exclusion relative au chantier contenue dans la police d'assurance responsabilité commerciale signifie que la couverture ne couvre que le constructeur et exclut les autres participants (entrepreneurs, sous-traitants, etc.).

- **Inclusion des frais juridiques dans la limite.** Lorsqu'il est nécessaire de recourir à un avocat pour résoudre un litige lié à une réclamation, ces frais entrent dans la limite de couverture de certaines polices. D'autres polices prévoient que ces frais seront remboursés en plus du montant de la garantie.

- **Réduction des limites de couverture par l'achat d'une police multirisque.** Plusieurs assureurs du secteur de la construction ont regroupé diverses assurances dans une seule police. Toutefois, cette pratique a souvent pour effet de réduire la portée et les limites de chaque assurance particulière. Les conditions des polices multirisques doivent donc être examinées attentivement.

Compte tenu de la variabilité de l'assurance dans le secteur de la construction résidentielle, il importe de trouver l'équilibre entre une couverture d'assurance adéquate et un bon rapport coût-efficacité.

Les points présentés ci-dessus doivent être pris en considération au moment de renouveler une police d'assurance ou de changer d'assureur. Toutefois, il convient de noter que le rapport ne vise pas à remplacer les conseils personnalisés d'un courtier d'assurance.

Options non traditionnelles d'assurance dans le secteur de la construction résidentielle

Au Québec, les membres d'un ordre professionnel peuvent établir un fonds d'assurance à titre de protection non traditionnelle, à savoir l'autoassurance. Une association professionnelle œuvrant dans le secteur de la construction résidentielle explore actuellement cette avenue. Cette forme d'assurance est née en réaction à la hausse des primes et à la faible concurrence perçue entre les compagnies d'assurance.

Parmi les autres formes d'autoassurance analysées dans cette étude mentionnons le *programme d'échanges d'assurance de réciprocité*. Ce programme consiste en un groupe d'entreprises qui s'entendent pour diviser entre eux les risques et les pertes liés à leurs activités. Si un membre subit une perte, tous les membres contribuent à la payer suivant une formule prédéterminée. Au Canada, de tels programmes sont habituellement établis pour les organismes sans but lucratif comme les municipalités ou les universités.

Le *programme de franchise financée par le groupe* est très semblable au programme précédent, à cela près que sa formation est moins formelle (aucun processus d'entente n'est nécessaire). Cette forme d'autoassurance réunit des groupes dont les membres partagent des liens très forts. L'argent versé au titre des primes est habituellement détenu en fiducie et géré par un courtier d'assurance ou par le groupe lui-même. Au Canada, cette forme d'assurance a surtout été adoptée par des franchiseurs, des associations professionnelles et des groupes religieux.

Le *programme de sociétés captives* est créé par une entreprise ou un groupe d'entreprises en vue d'assurer une partie ou l'ensemble des risques auxquels elles sont exposées. Les sociétés captives sont des personnes morales généralement constituées dans des ressorts où l'infrastructure réglementaire soutient leur formation, notamment les Bermudes, la Barbade, les îles Caïmans et, au Canada, la Colombie-Britannique.

Étant donné le grand nombre de configurations captives possibles, ce programme convient aux sociétés de toutes tailles. Plusieurs sociétés captives ont été créées dans le secteur de la construction résidentielle au Canada et aux États-Unis.

Par exemple, l'une d'entre elles a été constituée par un constructeur canadien en vue d'assurer une partie de ses risques. Sa grande capacité financière lui permet d'assumer une franchise élevée d'assurance traditionnelle, mais il paie également une prime à sa société captive non traditionnelle. De la sorte, en plus d'économiser une partie de l'argent qu'il versait auparavant à son assureur traditionnel, il réduit ses coûts d'assurance totaux.

Il s'agit d'un cas de *société captive appartenant à une société mère unique*. Ce type de société est habituellement constitué comme filiale d'une société mère, mais elle possède une personnalité juridique distincte. Ce programme convient parfaitement aux moyennes et aux grandes sociétés qui sont en mesure de prévoir leurs pertes et sont dotées de programmes de gestion et d'atténuation des risques bien ciblés.

Un bon exemple de *programme de sociétés captives appartenant à un groupe* est celui d'un groupe d'entreprises de construction de taille moyenne œuvrant aux États-Unis. En mettant en commun

leurs ressources, les membres de ce groupe ont pu réduire le montant de leurs primes, car ils ont été en mesure d'accepter des franchises plus élevées et d'augmenter leur pouvoir de négociation auprès des compagnies d'assurance. Ce programme a été mis en œuvre dans d'autres industries (industries pétrolière et gazière, industrie des transports), mais il n'existe actuellement aucun programme similaire dans le secteur canadien de la construction résidentielle.

Dans un *programme de sociétés captives appartenant à un groupe*, le montant de la prime payée par chaque membre est déterminé en fonction des risques assumés par chacun et du degré d'exposition à ces risques. En contrepartie, les membres partagent les bénéfices et les pertes du groupe de manière proportionnelle à la taille de leur participation individuelle. Les sociétés captives appartenant à un groupe sont souvent formées par des associations ou des groupes professionnels.

Il existe deux autres types de programmes de sociétés captives. Le *programme de location d'une société captive* vise à assurer les risques de membres qui n'ont pas de relations entre eux. Il s'agit du programme idéal pour les entreprises trop petites pour former leur propre société captive, ou qui ne sont pas disposées ou n'ont pas la capacité de se joindre à d'autres entreprises du même secteur. Le *programme de société captive en cellules isolées* fonctionne de façon similaire, sauf que les participants sont protégés à l'égard du faible rendement des autres membres de la société captive.

Il est cependant impossible de déterminer le nombre d'entreprises canadiennes qui participent à des programmes de *location d'une société captive ou de société captive en cellules isolées* étant donné que les participants sont typiquement des entreprises privées ou des particuliers fortunés. Selon un numéro de la revue *CFO* paru en 2001, on estime que 1 000 sociétés au total participent à l'un de ces deux programmes à travers le monde.

Agents de projet : Eric Tsang, Bruno Duhamel, Tan Crombie

Consultant : Marsh Canada Limited

Recherche sur le logement à la SCHL

Aux termes de la partie IX de la *Loi nationale sur l'habitation*, le gouvernement du Canada verse des fonds à la SCHL afin de lui permettre de faire de la recherche sur les aspects socio-économiques et techniques du logement et des domaines connexes, et d'en publier et d'en diffuser les résultats.

Le présent feuillet documentaire fait partie d'une série visant à vous informer sur la nature et la portée du programme de recherche de la SCHL.

Pour consulter d'autres feuillets *Le Point en recherche* et pour prendre connaissance d'un large éventail de produits d'information, visitez notre site Web à

www.schl.ca

ou communiquez avec la

Société canadienne d'hypothèques et de logement
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario)
K1A 0P7

Téléphone : 1 800 668-2642
Télécopieur : 1 800 245-9274

NOTRE ADRESSE SUR LE WEB : www.schl.ca

Bien que ce produit d'information se fonde sur les connaissances actuelles des experts en habitation, il n'a pour but que d'offrir des renseignements d'ordre général. Les lecteurs assument la responsabilité des mesures ou décisions prises sur la foi des renseignements contenus dans le présent ouvrage. Il revient aux lecteurs de consulter les ressources documentaires pertinentes et les spécialistes du domaine concerné afin de déterminer si, dans leur cas, les renseignements, les matériaux et les techniques sont sécuritaires et conviennent à leurs besoins. La Société canadienne d'hypothèques et de logement se dégage de toute responsabilité relativement aux conséquences résultant de l'utilisation des renseignements, des matériaux et des techniques contenus dans le présent ouvrage.

63845